



معرفي يك كسب و كار خانگي

تدریس خصوصی

برگرفته از کتاب ۱۰۱ کسب و کار خانگي

ترجمه: دکتر احمدپور

شاید روشن کردن آتش یکی از نخستین چیزهایی بود که انسان آموخت و به دیگران یاد داد. احتمالاً نشستن به دور آتشی گرم با دیگران، آغاز تمدن بوده است. ما هنوز هم ارزش زیادی برای آموزش رو در رو قایل هستیم و به همین دلیل معلمان خصوصی می‌توانند ضمن این که در خانه خود هستند و به دیگران یاد می‌دهند که چگونه از نرم‌افزارهای رایانه‌ای استفاده کنند، مسائل ریاضی را بفهمند و در امتحانات ورودی قبول شوند، درآمد خوبی هم کسب کنند. احتمالاً به دلیل این که تدریس خصوصی چنین نقش بنیادی در تعاملات بشری دارد، قانونگذاران گذرندگان امتحان و کسب گواهی‌نامه‌های لازم را اجباری می‌دانند.

اگرچه تقریباً در هر زمینه‌ای به ویژه برنامه‌های آموزشی رایانه‌ای، کلاس‌های مختلفی وجود دارند اما معلمان خصوصی از این مزیت برخوردارند که می‌توانند کارشان را با جلب توجه افراد و به صورت رو در رو ارائه نمایند. معلمان خصوصی می‌توانند آنچه را که ارائه می‌دهند بر اساس سطح و نیازهای هر دانش‌آموز قرار دهند. بسیاری از مردم تدریس خصوصی را ترجیح می‌دهند زیرا به آنها اجازه می‌دهد بدون این که تحت فشار همکاران یا مافوق خود باشند، در حريم خصوصی خود درس بخوانند. والدین که خواهان موفقیت کودکانشان هستند، می‌دانند که به فرزندانشان در تدریس خصوصی توجهی بیشتر از کلاس‌های درس می‌شود.

تقریباً هیچ محدودیتی در قبال تخصص ورود به تدریس خصوصی وجود ندارد و هر چیزی از کمک به درس تاریخ تا گذرندگان امتحان درسی و حتی پیشرفت در بازی گلف یا رقص را می‌توان به صورت خصوصی آموزش داد. به طور کلی، دو حوزه در تدریس خصوصی وجود دارند که تقاضای دایمی و مستمر برای آنها وجود دارد.

آموزش / تدریس خصوصی رایانه‌ای

مرز میان مربی خصوصی رایانه‌ای و آموزش‌دهنده رایانه بسیار مبهم است زیرا گاهی اوقات معلمان خصوصی با گروه‌ها و برخی مواقع آموزش‌دهندگان رایانه به صورت رو در رو کار می‌کنند. اما هم افراد و هم سازمان‌ها افرادی متخصص را استخدام می‌کنند که می‌توانند نحوه استفاده از فن‌آوری‌های رایانه‌ای را به آنها آموزش دهند.

افرادی که مدرسان خصوصی رایانه را برای جلسات رو در رو استخدام می‌کنند (یا گروهی بسیاری کوچک یا در سطح اعضای خانواده) عبارتند از مالکان شرکت‌های کوچک، افرادی که می‌خواهند برای نخستین مرتبه از رایانه خود استفاده کنند، کسانی که می‌خواهند تجهیزات و نرم‌افزارهای خود را روزآمد سازند و والدینی که تمایل دارند فرزندانشان علوم رایانه‌ای را بیاموزند. شرکت‌ها از این مربیان برای کمک به اتوماسیون، روزآمد شدن، تغییر از یک سیستم نرم‌افزاری و سخت‌افزاری به سیستمی دیگر و کار مستقیم با مدیران و پرسنل کلیدی خود بهره می‌برند. آموزش دهندگان رایانه عموماً در دفتر یا خانه مشتریان خود کار می‌کنند و هم به صورت خصوصی و هم به صورت کلاسی آموزش می‌دهند.

در حالی که برخی از آموزش دهندگان چندین مجموعه نرم‌افزاری را فرا می‌گیرند تا به مشتریان بیشتری دست یابند، دیگران تنها در صنایع و حوزه‌های خاصی کار می‌کنند مانند حقوق، عمران، مراقبت‌های بهداشتی یا تخصص در یک نوع نرم‌افزار کاربردی خاص همانند واژه‌پردازی یا برنامه‌های مدیریتی. وقتی تخصص در صنعتی خاص حاصل شد، آموزش‌دهندگان باید تخصص لازم در زمینه نرم‌افزارها و روش‌های استفاده از این برنامه‌های نرم‌افزاری در آن کسب و کارهای خاص را به دست آورند. آن مک‌ایندو¹ که تدریس خصوصی رایانه برای متخصصان امور حقوقی و قضایی انجام می‌دهد و سالانه میلیون‌ها دلار درآمد دارد، می‌گوید: "تخصص شما را قادر می‌سازد که نسبت به آنچه که انجام می‌دهید بهتر و بهتر شوید" و در نتیجه در نزد مشتریانان ارزش بیشتری بیابد.

تدریس خصوصی دروس تحصیلی

¹ Ann McIndoo

ارزيابي والدين داراي فرزندان سن مدرسه حكاييت از آن دارد كه تحصيل فرزندان آنها، نگراني شماره يك آنان است. بسياري از والدين خواهان آن هستند كه تحصيل فرزندانشان در مدرسه‌اي خوب صورت پذيرد. غالباً رقابت‌هاي پيش از مدرسه بسيار شديد است اما اين رقابت در سطوح دبیرستان و دانشگاه به حالي ويژه تبديل مي‌گردد. ديگر والديني كه خواهان حفظ رقابت فرزندانشان با ديگران هستند، مي‌دانند اگر آنها مهارت‌هاي اصلي و پايه را نداشته باشند يا نتوانند دوره‌هاي الزامي را بگذرانند، آنگاه از ديگران عقب خواهند افتاد.

حجم زياد كلاس‌ها محيطي نامطلوب و مستعد را براي خشونت و تهديد عليه فرزندان ايجاد مي‌كند و به همين دليل والدين مي‌ترسند كه مدارس به حد كافي توان آماده كردن فرزندانشان براي آينده را نداشته باشند. بنابراين، آنها براي اين كه به فرزندانشان جلب توجه بشود، به سراغ معلمان خصوصي مي‌روند.

دانش‌آموزان در تمامي گروه‌هاي سني و از مدرسه گرفته تا دانشگاه، تدریس خصوصي در زمينه دروس تحصيلي و دانشگاهي دريافت مي‌دارند. البته اگر شما قصد تدریس خصوصي در رشته ميكروبيولوژي داشته باشيد، بايد در اين زمينه كاملاً خبره باشيد. بنابراين، اكثر معلمان خصوصي به سراغ دانش‌آموزان دوره سيكل و دبیرستان مي‌روند. رايج‌ترين موضوع كه معلمان خصوصي به خاطر آن استخدام مي‌شوند، رشته‌اي است كه دانش‌آموزان بيشترين مشكل را با آن دارند يعني رياضيات. البته معلمان خصوصي، فيزيك، علوم، زبان‌هاي خارجي، املا، انشا، تاريخ و مهارت‌هاي تحقيقي را نيز تدریس مي‌كنند. آماده كردن دانشجويان براي امتحان ورودي دانشگاه‌ها، حوزه‌اي بزرگ و رو به رشد براي معلمان خصوصي است. تست‌ها و آزمون‌هاي ورودي استاندارد همچون ACT، CSEE، ERB، ISEE، PSAT، SSAT، SAT I & II و TOFEL هميشه باعث ترس و نگراني والدين و دانش‌آموزان مي‌شوند و حتي باعث مي‌شوند كه برخي دانش‌آموزان مراحل آماده‌سازي خود را از فصل تابستان آغاز نمايند. البته استفاده از مربي براي آمادگي برخي امتحانات دچار سير صعودي شده است. مثلاً والدين معلمان خصوصي را براي دانش‌آموزان كلاس چهارم در نيويورك و امتحان زبان انگليسي اين دوره كه اصطلاحاً "The Test" ناميده مي‌شود، استخدام مي‌نمايند. برخي معلمان خصوصي در كنار تدریس خود، در زمينه پذيرش در دانشگاه‌ها نيز مشاوره مي‌دهند.

در اكثر مواقع اين دانش‌آموزان هستند كه براي تدریس خصوصي به منزل معلمان مراجعه مي‌نمايند. براي كسب درآمد بيشتر، برخي معلمان خصوصي در سطح دانشگاهي، به منزل افراد مي‌روند. در حالي كه تدریس خصوصي به صورت تك نفره و رو در رو است اما براي كاهش هزينه‌هاي دانش‌آموزان معمولاً يك معلم در آن واحد به سه دانش‌آموز درس مي‌دهد. برخي معلمان در زمينه آموزش به دانش‌آموزاني كه از برخي ناتواني‌هاي يادگيري رنج مي‌برند، تخصص دارند. همچنين يك معلم خصوصي مي‌تواند حوزه فعاليت خود را بيشتر كند و دانش‌آموزان خود را كه در برنامه‌هاي زماني آنها جاي نمي‌گيرند يا نيازهايشان خارج از حوزه تخصصي آنان مي‌باشد را به ديگران ارجاع دهند. آنها يا با ديگر معلمان خصوصي قرارداد مي‌بنند يا مبلغي را در ازاي معرفي افراد دريافت مي‌دارند.

مهارت‌ها و دانش مورد نياز شما

هم براي معلمان خصوصي كامپيوتر و هم معلمان خصوصي دروس تحصيلي

- شما نيازمنند مهارت‌هاي خوبي ارتباطي هستيد تا بتوانيد نيازهاي دانش‌آموزان را شنيد و آنها را به خوبي تفسير نماييد. بايد اطلاعات را به شكلي ساده، روشن و جامع ارايه كنيد. جان برينشتاين² كه برنامه وردپرفكت³ را تدریس مي‌كند، مي‌گويد: "آموزش‌دهندگان رايانه با افرادي كار مي‌كنند كه ممكن است ندانند سوالات خود را چگونه بيان دارند تا به اطلاعات مورد نياز خود دست يابند. اگر شما به دقت به سوالات آنان گوش نكنيد و زماني را صرف يافتن پاسخ‌هاي دقيق نماييد، آنگاه آنان دچار سردرگمي خواهند شد."

² Jan Berinstein

³ WordPerfect

- صبر و شكيبايي يك الزام است. بسياري از افرادي كه به دنبال تدريس خصوصي مي‌روند، اصلاً به آنچه كه شما مي‌دانيد و از نظرتان كارآمد است، اعتماد و اعتقاد ندارند. آنها اشتباهات متعددي مرتكب مي‌شوند و سوالاتي كاملاً بديهي مي‌پرسند. ممكن است آنها به بارها تكرر پاسخ‌ها و توضيحات احتياج داشته باشند و نياز باشد كه آنان را بارها و بارها تشويق كنيم.

براي معلمان خصوصي دروس تحصيلي

- اگرچه مدرک تحصيلي الزامي نيست اما مدرک ليسانس يا مدرکي مشابه در حوزه‌هاي تخصصي همراه با يك مدرک پيشرفته براي اعتبار در بازيابي و معرفي خود به عنوان يك معلم خصوصي مورد نياز است.

براي معلمان خصوصي رايانه

- بايد در زمينه حداقل يك مجموعه نرم‌افزاري مهارت داشته باشيد و سيستم‌هاي عامل را به خوبي بشناسيد. بايد از فن‌آوري‌هاي روز مطلع باشيد و دانش نرم‌افزاري سخت‌افزاري و نرم‌افزاري خود از جمله نسخ جديد برنامه‌هاي مختلف را ارتقا دهيد. بايد به سرعت بياموزيد و هميشه آماده تغييرات باشيد.
- بايد در زمينه حوزه‌هاي همچون بازار، قوانين، بيمه، پزشکي، دندان‌پزشکي، تعمير خودرو، عمران يا سرگرمي اطلاعاتي داشته باشيد تا اگر مراجعان سوالاتي در اين حوزه‌ها از شما پرسيدند، به خوبي درک کنيد كه آنها درباره چه موضوعي صحبت مي‌کنند و بتوانيد پاسخي قانع‌کننده به آنها بدهيد.
- براي آموزش در کلاس درس، مهارت‌هاي خوب بياني الزامي است.
- بايد بتوانيد طرح‌ها، مطالب آموزشي و ديگر مفاد کمک آموزشي را بنويسيد.
- آن مک/يندو مي‌گويد: "مهارت‌هاي اينترنتي به صورت آشنايي با موتورهاي جستجو، انتقال الکترونيکي اسناد و پيوست‌ها به کار شما کمک زيادي مي‌کند."

هزينه‌هاي شروع براي معلمان خصوصي دروس تحصيلي

حداکثر	حداقل	
۳۰۰۰	۱۵۰۰	رايانه
۸۰۰	۳۰۰	چاپگر
۶۰۰	۱۵۰	دستگاه‌هاي چند منوره چاپگر/ دورنگار/ اسکنر/ کپي
۵۰۰۰	۵۰۰	اگر معلم در خانه خود تدريس مي‌کند، بايد اطرافي کامل را تجهيز نمايد
۳۰۰	۱۰۰	کتب و متون مرجع
۵۰۰۰	۱۰۰۰	بودجه بازيابي اوليه
۱۴۷۰۰ دلار	۲۷۵۰ دلار	جمع کل

هزينه‌هاي شروع براي معلمان خصوصي رايانه

حداکثر	حداقل	
۷۰۰	۳۰۰۰	رايانه نوت‌بوک همراه با ملزومات
۱۵۰۰	۱۱۰۰	صفحه نمايش همراه با ملزومات

۲۵۰۰	۴۰۰	چاپگر ليزري
۷۰۰۰	۷۰۰	صفحة السبيدي براي اراية مطالب
۶۰۰	۱۵۰	دورنگار يا دستگاههاي چند منظوره
۴۰۰	۱۰۰	نشر رایانه‌اي يا نرم‌افزار اراية مطالب براي نشان دادن نمودارها و گرافها
۵۰۰	۲۵۰	ماشين دوخت براي وصل کردن صفحات به يكدیگر
۱۰۰۰	۵۰۰	مبلمان اداري شامل يك ميز براي گرد هم آوردن مفاد آموزشي
۲۰۰۰	۵۰۰	نرم‌افزارهاي لازم براي اراية خدمات به مشتریان (برخي شرکتهای نرم‌افزاري، برنامه‌هاي خود را به طور رایگان يا با تخفیفی قابل توجه در اختیار مریبان و مشاوران خصوصي قرار مي‌دهند)
۴۰۰۰	۵۰۰	هزینه‌هاي آموزش و ديگر هزینه‌هاي كسب اعتبار در قبال نرم‌افزارهايي كه آموزش مي‌دهيد
۳۰۰۰	۱۵۰۰	بودجه بازاریابی اولیه
۱۰۰۰	۹۰۰	بیمه وارد آمدن خسارت به سخت‌افزارها و اطلاعات
دلار ۳۱۵۰۰	دلار ۱۰۶۰۰	جمع كل

مزایا

- پاسخ دادن به نیازهای مشتریان چالشی مستمر است و می‌تواند کاری جذاب و سرگرم‌کننده باشد.
- کمک به افراد برای یادگیری آنچه که شما می‌دانید، نوعی حس موفقیت و مفید بودن را به دنبال دارد.
- برای معلمان خصوصي رایانه، آموزش می‌تواند گامی به سمت دیگر حوزه‌های مشاوره رایانه‌ای همچون سفارش‌دهی نرم‌افزارها یا تهیه اسناد باشد.

مشکلات

- تدریس خصوصي کاری پر رقابت است لذا باید برای این که از این حجم این رقابت برآیید، تخصص کافی داشته باشید.
- گاهی اوقات مجبور هستید با افرادی کار کنید که نمی‌خواهند در جایگاه يك شاگرد باشند و دوست ندارند که کسی به آنها بگوید چه کار کنند یا نمی‌خواهند چیزی بیشتر از آنچه که می‌دانند، بدانند. این امر به ویژه در زمان یادگیری موضوعات جدید دیده می‌شود. باید حتی وقتی احساسی دیپلماتیک ندارید، رفتاری دیپلماتیک داشته باشید.
- آموزش‌دهندگان رایانه باید به طور مستمر در خصوص یادگیری خود سرمایه‌گذاری کنند. آن مک‌اینده هر ماهه در يك کارگاه آموزشی شرکت می‌کند، او معتقد است که خواندن آگهی‌های موجود در مجلات رایانه‌ای از خواندن مقالات آنها مهم‌تر است.

قیمت گذاری

معلمان خصوصي رایانه

۳۵ تا ۱۲۵ دلار در ساعت؛ البته دستمزد کارهای تفریحی کمتر است. برگزاری يك دوره سه ساعته شامل هزینه ایاب و ذهاب نمی‌شود زیرا مشتریان معمولاً تمایلی به پرداخت این هزینه ندارند. برای ایاب و ذهاب به مسیرهای طولانی‌تر، حداقل مبنایی چهار ساعته محاسبه می‌شود. آموزش در يك روز، ۲۵۰ تا ۱۲۰۰ هزینه دارد.

معلمان خصوصی دروس تحصیلی

۱۵ تا ۵۰ دلار در ساعت. این نرخ بر اساس تجربه، مکان و رفتن معلم به خانه شاگردان فرق می‌کند. دانشجویانی که به تدریس خصوصی می‌پردازند از پایین‌ترین نرخ دستمزد برخوردارند. اکثر معلمان خصوصی که در خانه خود کار می‌کنند بین ۲۰ تا ۳۰ دلار در ساعت دستمزد می‌گیرند. اگر به طور هم‌زمان به سه دانش‌آموز درس داده شود، این رقم ۱۰ تا ۱۵ دلار در ازای هر ساعت خواهد بود.

درآمد بالقوه

درآمد ناخالص سالانه برای معلمان خصوصی دروس تحصیلی: بر مبنای ۲۰ ساعت تدریس در هفته، ۴۰ هفته در سال و ۲۵ دلار در ازای هر ساعت: ۲۰۰۰۰ دلار.

هزینه‌های سر به سر برای معلمان خصوصی دروس تحصیلی: پایین (کمتر از ۲۰ درصد).

درآمد ناخالص سالانه برای معلمان خصوصی رایانه: بر مبنای ۵۰۰ دلار در روز، سه روز در هفته، ۴۸ هفته در سال: ۷۲۰۰۰ دلار.

هزینه‌های سر به سر برای معلمان خصوصی رایانه: متوسط (۲۰ تا ۴۰ درصد). هزینه‌های اولیه عبارتند از تهیه یک وسیله برای آمد و شد، نرم‌افزارهای جدید و ارتقای آنها، ادامه تحصیل، تهیه سخت‌افزارها و کتب.

بهترین برآورد بازار کسب و کار داخلی

چشم‌انداز تدریس در سال‌های آتی بسیار خوب است. نگرانی مستمر در مورد کیفیت آموزش در کلاس‌های درسی به رشد تدریس خصوصی در حوزه دروس تحصیلی هم در زمینه‌های درسی دانش‌آموزان و هم در آماده‌سازی آنها برای امتحانات ورودی کمک شایانی کرده است. اگرچه استفاده از نرم‌افزارها ساده شده است اما میزان روزآمد ساختن آنها هم افزایش یافته و در نتیجه کاربران به روش‌های نوینی برای استفاده از آنها نیاز دارند. همچنان که بهای نرم‌افزارها کاهش می‌یابد، شرکت‌ها نیز هزینه‌های استفاده از نیروی انسانی یا تجهیزات خود را کاهش می‌دهند. لذا معلمان خصوصی رایانه باید به کار خوب خود ادامه دهند هر چند که امروزه بخش زیادی از این تدریس از طریق اینترنت انجام می‌شوند و امکانات الکترونیکی حجم بیشتری از ارتباطاتی صوتی و تصویری را ممکن ساخته‌اند.

بهترین راه‌های ورود به این کسب و کار

معلمان خصوصی رایانه

- بروشورهای خود را در مکان‌های عمومی یا تابلوهای تبلیغاتی واقع در فروشگاه‌های رایانه، فروشگاه‌های لوازم اداری، عرضه‌کنندگان مطبوعات و فروشگاه‌های تعمیر کامپیوتر عرضه کنید.
- در خارج از یک فروشگاه شلوغ رایانه مستقر شوید و اجازه دهید مشتریان که در حال ترک آنجا با یک کامپیوتر جدید هستند، متوجه شوند شما چه کاری انجام می‌دهید. در صورت امکان، وقت‌هایی را برای ملاقات تعیین نمایید.
- مجوز لازم برای نرم‌افزارهایی که قصد دارید از آنها استفاده کنید را اخذ نمایید. این امر نمایانگر صلاحیت شما برای ارجاع مشتری از جانب تولیدکنندگان است.
- سعی کنید مشتریانی از جانب تولیدکنندگان، فروشندگان، عرضه‌کنندگان و مشاورانی که همین خدمات را برای شرکت‌های مد نظر شما انجام می‌دهند، جذب کنید. می‌توانید به طرق مختلف تیم‌هایی را با آنها تشکیل دهید.

- در جستجوی انعقاد قرارداد با فروشندگان و واسطه‌هایی باشید که در زمینه نصب سیستم‌های رایانه‌ای فعال هستند؛ البته باید آنها را در فروش خود سهیم کنید.
- در جلسات و انجمن‌های کسب و کار سخنرانی کنید و مزایای استفاده از نرم‌افزارهای رایانه‌ای که با آنها آشنا هستید را بیان نمایید. این سریع‌ترین، ارزان‌ترین و آسان‌ترین شیوه برای کمک به افراد برای درک کمک‌های آموزشی شما به آنان است.
- به طور داوطلبانه در سازمان‌هایی که بازار شما هستند، سخنرانی کنید.
- در کلاس‌های ویژه بزرگسالان تدریس نمایید. مثلاً اگر هدفان شرکت‌های حقوقی است، کلاس‌هایی را برای منشی‌ها و مشاوران حقوقی برگزار کنید. این کلاس‌ها هم تبلیغ برای شما هستند و هم درآمد به دنبال دارند.
- از طریق انجمن‌های حرفه‌ای، بازرگانی یا کسب و کار با دیگران در حوزه تخصصی خود ارتباط برقرار نمایید. گاهی اوقات به ویژه در حوزه قضایی، شما نمی‌توانید به انجمن‌های حرفه‌ای بپیوندید و بنابراین باید از طریق سازمان‌های مدنی و کسب و کار با آنها ارتباط برقرار کنید. همچنین می‌توانید با گروه‌های کاربران رایانه و نرم‌افزارها ارتباط برقرار کنید. تولیدکنندگان می‌توانند این گروه‌ها را به سمت شما سوق دهند.
- تبلیغات خود را از طریق پست مستقیم برای شرکت‌هایی بفرستید که مجموعه نرم‌افزارهای ویژه‌ای را خریده‌اند. می‌توان نام و کد پستی آنها را از فهرست فروشندگان اخذ کرد. بدون چنین فهرستی، پست مستقیم بسیار گران خواهد بود.
- یک خبرنامه فصلی منتشر کنید که در آن اطلاعاتی پیرامون ارتقای نرم‌افزارها، دستورالعمل‌هایی برای کاربران و تجهیزات جدید ذکر شده‌اند را ذکر کرده و آن را برای مشتریان گذشته، حال و احتمالی و هر کس دیگری که ممکن است به کسب و کار شما مراجعه کند، بفرستید.
- از مشتریان راضی خود بخواهید دیگر افراد نیازمند آموزش را به شما معرفی کنند. به مشتریان احتمالی مشاوره رایگان یا دارای تخفیف ارایه نمایید. مثلاً سعی کنید مشکلات نرم‌افزاری آنها را از طریق تلفن حل کنید.
- در نشریات بازرگانی شهر و نشریات رایانه‌ای یا تخصصی بازرگانی تبلیغ نمایید.
- نام خود را در کتاب زرد و در زیر سرفصل آموزش کامپیوتر درج نمایید.
- شبکه‌ای برای خود ایجاد کنید و با سایت‌های متخصصان حوزه‌هایی همچون مشاوره کامپیوتر و همچنین سایت‌های همکارانتان در دیگر نقاط کشور ارتباط برقرار نمایید.

معلمان خصوصی دروس تحصیلی

- با معلمان، کارکنان اداری مدارس، مشاوران و مدیران مدارس منطقه خود در زمینه تخصص خود تماس بگیرید و بروشوری جذاب از کارهایتان را برای آنان ارسال کنید.
- بروشورهایی که نشانگر توانمندی‌هایتان هستند را در تابلوهای ویژه نصب کنید تا والدین آنها را ببینند.
- برای نشریات عمومی مقالاتی در باب موضوعات مرتبط با تخصصتان بنویسید و عکستان را همراه با شماره تماس در آن به چاپ برسانید.
- شبکه‌ای برای خود ایجاد کرده و نام و گواهی‌نامه‌هایتان را در آن درج نمایید.
- در سازمان‌های اجتماعی مشارکت کنید.

گامهاي نخست

براي معلمان خصوصي رايانه

- در زمينه برنامه يا برنامه‌هاي رايانه‌اي كه تدريس مي‌كنيد، مجوز لازم را اخذ كنيد. بايد در زمينه نرم‌افزارها و تجهيزاتي كه استفاده از آنها را به ديگران درس مي‌دهيد، اطلاعات كامل داشته باشيد.
- يك بازار مناسب را انتخاب نماييد. اين بايد بازمري باشد كه اطلاعات كافي درباره آن داريد. افراد را مورد ارزيابي قرار دهيد تا ببينيد آنها قصد دارند واقعاً چه استفاده‌اي از نرم‌افزارهايشان داشته باشند و سپس نحوه استفاده را به آنها نشان دهيد.
- اگر بايد وارد بازمري شويد كه با آن آشنا نيسديد، داوطلبانه پروژه‌اي را براي شركتي در حوزه انتخابي خود انجام دهيد تا بتوانيد با زير و بم و نيازهاي اين حوزه آشنا شويد. زمان كافي به نخستين پروژه خود اختصاص دهيد تا بتوانيد تا حد امكان مشاهده كرده و سوالات خود را بپرسيد. در صورت امكان، به انجمن‌هاي تجاري و حرفه‌اي بپيونديد و در آنها فعاليت نماييد. همچنين در نشريات اين حوزه مشترك شويد.
- عليرغم اين كه لباس در كسب و كار امروز رسمي نيست اما آن مك ايندو توصيه مي‌كند كه مربيان بايد رسمي لباس بپوشند.

معلمان خصوصي دروس تحصيلي

- تجارب خود را به كار بگيريد و با در نظر گرفتن ميزان رقابت، موضوع و گروه سني مورد علاقه خويش را انتخاب نماييد. ممكن است تخصص شما محدود باشد - مثلاً فقط جبر - يا گسترده بوده و چند موضوع را در حوزه رياضيات دربرگيرد.
 - متون مربوط را به دست آورده و با آنها آشنا شويد.
- بروشوري تهيه كنيد كه نمايانگر خدمات شما است و شروع به برقراري ارتباط با معلمان، كاركنان مدارس، مشاوران و مديران آنها نماييد. خدمات خود را به آنان بشناسانيد.